

Caso dos computadores potentes

Se fôssemos abrir uma empresa de computadores, que consideramos mais “potentes” do que os demais computadores existentes no mercado e quiséssemos entregar justamente essa mensagem, ou seja, essa proposta de valor aos nossos segmentos de clientes, qual seria esse tipo de proposta de valor?

Selecione uma alternativa

A Redução de risco.

B Personalização.

C Desempenho.

D Acessibilidade.

E Redução de custo.